

Tomasz Siudek

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Wzrost gospodarczy a efektywność działania wybranych banków spółdzielczych w Polsce – aspekty teoretyczne i praktyczne

Wstęp

Problem pomiaru i oceny efektywności jest obecnie jednym z ważniejszych zagadnień analizy i diagnozowania stanu banków funkcjonujących na rynku. Globalizacja rynków finansowych oraz rosnąca konkurencja w sektorze bankowym spowodowały, że zagadnienie to stało się niezwykle istotne. Analizy efektywności, które w zasadzie do lat 90. XX wieku nie znajdowały większego zainteresowania w dziedzinie bankowości, są obecnie w centrum zainteresowań badaczy, gdyż przełamują trudności w szacowaniu wydajności przedsiębiorstw [Stępień 2004]. Literatura przedmiotu w głównej mierze poświęcona jest badaniu efektywności banków w krajach rozwiniętych (głównie Stanach Zjednoczonych oraz państwach Europy Zachodniej). Ważnym zagadnieniem w badaniach efektywności banków jest poszukiwanie różnego rodzaju determinant zewnętrznych i wewnętrznych. W niniejszym artykule autor ocenił wpływ tylko jednego czynnika – wzrostu gospodarczego – na poziom efektywności wybranych banków spółdzielczych w Polsce w latach 1998–2006.

W artykule autor na początku przedstawił podstawy teoretyczne wzrostu gospodarczego i efektywności banków, a następnie w części empirycznej zaprezentował wyniki badań zależności efektywności badanych banków od poziomu wzrostu gospodarczego.

Cel, zakres i metody badań

Głównym celem pracy było przedstawienie teoretycznych podstaw wzrostu gospodarczego i efektywności banków oraz zaprezentowanie wyników badań empirycznych, w których określono związek między poziomem wzrostu gospodarczego a poziomem efektywności badanych banków spółdzielczych.

W pracy sformułowano hipotezę badawczą, w której zakłada się, że wyższy poziom wzrostu gospodarczego, mierzony miernikiem PKB *per capita* dodatkowo wpływa na poziom efektywności badanych banków spółdzielczych w Polsce i na odwrót – spadek poziomu wzrostu gospodarczego wpływa negatywnie na poziom efektywności działania banków spółdzielczych.

Badania empiryczne przeprowadzono w latach 1998–2006 na próbie 1770 banków spółdzielczych, rozmieszczonych na terenie całej Polski. Głównym źródłem danych były sprawozdania finansowe opublikowane w Monitorach Spółdzielczych B w celu określenia poziomu efektywności banków spółdzielczych oraz dane makroekonomiczne pozyskane z GUS w celu określenia poziomu wzrostu gospodarczego w Polsce.

Głównym miernikiem wzrostu gospodarczego, który wykorzystano w badaniach był produkt krajowy brutto *per capita*. W badaniach efektywności banków spółdzielczych zastosowano analizę wskaźnikową, w której wykorzystano takie wskaźniki, jak: rentowności aktywów ogółem ROA, rentowności kapitałów własnych ROE, rentowności brutto, rentowności netto, poziomu kosztów, opłacalności, marży odsetkowej i wyniku finansowego na 1 zatrudnionego.

W celu określenia związku między efektywnością badanych banków spółdzielczych a poziomem wzrostu gospodarczego zastosowano współczynniki korelacji Pearsona. Istotność tych współczynników zbadano za pomocą testu t-Studenta.

Teoretyczne podstawy wzrostu gospodarczego

Wzrost gospodarczy oznacza zmianę strumieni dóbr i usług oraz zasobów gospodarczych, poprawę relacji ilościowych produkcji i podziału dóbr, co prowadzi do poprawy ich jakości i zwiększenia ich ilości, przypadających przeciętnie na każdego członka społeczeństwa [Marciniak 2001]. Jest to pojęcie węższe od rozwoju ekonomicznego – obrazuje ono zwiększanie się realnej wartości PKB *per capita* w danej gospodarce.

W wielu krajach wzrost gospodarczy traktowany jest jako jeden z głównych celów politycznych i gospodarczych. Stały i szybki wzrost zapewnia lepsze warunki życia obywateli: powszechną edukację, lepsze zaopatrzenie w żywność, zwiększoną pomoc społeczną czy też lepszą opiekę medyczną. W badaniach tego zjawiska zwraca się przede wszystkim uwagę na tempo zmian wielkości PKB oraz na determinanty tego wzrostu.

Wśród klasycznych sił napędowych wzrostu gospodarczego wymienia się głównie [Solow 1994]:

- zasoby ludzkie (podaż pracy, wiedzę, dyscyplinę pracy),

- zasoby naturalne (ziemię, zasoby mineralne i środowisko naturalne),
- akumulację kapitału (maszyny i budynki),
- zmiany technologiczne.

Nakłady pracy determinują wzrost gospodarczy poprzez liczbę zatrudnionych pracowników, ich wykształcenie i doświadczenie. Kapitał ludzki to także zdrowie i energia witalna społeczeństwa. Wzrost zasobu wiedzy, kwalifikacji i umiejętności zawodowych przyczynia się do zwiększenia produkcji przy danym poziomie kapitału rzeczowego.

Drugim ważnym czynnikiem wzrostu gospodarczego są zasoby naturalne. Należą do nich m.in. ziemia uprawna, woda, lasy oraz złoża mineralów. Obecność zasobów naturalnych nie jest warunkiem koniecznym do osiągnięcia wzrostu gospodarczego, jednak zasoby te sprzyjają uzyskiwaniu wysokich dochodów narodowych, czego przykładem mogą być Kanada, Norwegia czy też Stany Zjednoczone.

Kapitał rzeczowy trwały (maszyny, urządzenia, budynki i środki transportu) oraz obrotowy (produkty i półfabrykaty) w przeciwieństwie do surowców naturalnych powstaje w procesie produkcji. Akumulacja kapitału jest możliwa dzięki wyrzeczeniu się na długi czas bieżącej konsumpcji, którą przeznaczają się na wytworzenie i powiększenie zasobów rzeczowych. Kraje o wysokim tempie wzrostu gospodarczego przeznaczają około 10–20% swej produkcji na kolejne dobra inwestycyjne. Do tej grupy czynników wzrostu gospodarczego zalicza się również społeczny kapitał ogólny, który obejmuje m.in. inwestycje w drogi, systemy nawadniające, elektrownie, publiczne zakłady opieki zdrowotnej. Uogólniając, kapitał rzeczowy wyznacza potencjał wytwórczy gospodarki i decyduje o uzbrojeniu technicznym zatrudnionych [Samuelson i Nordhaus 2004].

Niezwykle istotnym czynnikiem wzrostu gospodarczego jest postęp techniczny i organizacyjny, zwany też zmianą technologiczną (ang. *technological change*). Obejmuje on nowe techniki produkcji, metody zarządzania i organizacji produkcji, przyczyniając się tym samym do podnoszenia jakości i wartości użytkowej produktów. Przez skrócenie czasu wytwarzania dóbr ma to również pozytywny wpływ na produktywność pracy.

Oprócz czynników stymulujących wzrost gospodarczy występują również czynniki hamujące, które ujawniają się najczęściej w okresie radykalnych zmian planów gospodarczych, forsowania nadmiernego tempa rozwoju kraju lub w sytuacji popełniania ewidentnych błędów w polityce gospodarczej.

Jednym z tych czynników jest minimalna stopa konsumpcji (poziom konsumpcji społeczeństwa w stosunku do dochodu narodowego). Co prawda jej obniżenie pobudza inwestycje, jednak wywołuje przy tym niezadowolenie pracowników najemnych, czego efektem są często niepokoje i konflikty społeczne, powodujące spadek wydajności pracy. Niedopasowanie struktury kwalifikacji do

struktury miejsc pracy danego sektora, gałęzi czy regionu również negatywnie wpływa na wzrost gospodarczy.

Ważnymi czynnikami wzrostu gospodarczego są handel zagraniczny i luka technologiczna. Handel zagraniczny hamuje tempo wzrostu PKB w sytuacji, kiedy możliwości eksportowe gospodarki ograniczają niezbędny import. Widoczna jest wówczas blokada gospodarki, a korzyści z handlu przechwytywane są przez zagranicznych partnerów. Różnica między nowoczesnymi technologiami światowymi a przestarzałymi technologiami krajowymi wyznacza utracony w ten sposób dochód narodowy. Podobnie należy rozumieć lukę organizacyjno-instytucjonalną, czyli złą organizację pracy i produkcji. Luki te można likwidować za pomocą procesów innowacyjnych, nie tylko w zakresie produkcji, ale także technologii i organizacji [Marciniak 2006].

Zmniejszone tempo wzrostu gospodarczego może wynikać też ze stanu środowiska naturalnego. Przekroczenie norm ochrony przyrody obniża: stan zdrowotny pracowników, ich wydajność w pracy oraz warunki życia ludzi, produkcji i konsumpcji. Innymi czynnikami hamującymi wzrost gospodarczy mogą być również przestarzała infrastruktura techniczna, słabo rozwinięte niektóre sektory gospodarki, np. rolnictwo, czy też niewydolna i niesprawna infrastruktura społeczna.

Istotną rolę we wzroście gospodarczym odgrywa państwo. Aby istniał wzrost gospodarczy państwo powinno stworzyć stosowne ramy instytucjonalne gospodarowania, tj. rozwój rynku, system praw własności oraz dobry pieniądz. Bardzo duży wpływ na wzrost gospodarczy wywiera polityka fiskalna i pieniężna.

W przyspieszaniu wzrostu gospodarczego znaczące są także nakłady ponoszone na badania podstawowe i wdrożeniowe. Mowa tu o odkryciach i wynalazkach stanowiących dobro publiczne. Z czasem dostęp do nich się upowszechnia, każdy może z nich korzystać, przez co następuje wzrost efektywności pracy. Swoboda rozprzestrzeniania się zasobów technologicznych ułatwia dalszy rozwój w tym zakresie.

Miernikami wzrostu gospodarczego są: produkt krajowy brutto, produkt narodowy brutto i dochód narodowy. Produkt krajowy brutto zaliczany jest do najważniejszych kategorii ekonomicznych. Definiuje się go jako wartość wszystkich dóbr oraz usług wytworzonych w danym kraju i w określonym czasie. Dobra te produkowane są przy użyciu istniejących zasobów wytwórczych – ziemi, pracy i kapitału. Zalicza się do nich dobra konsumpcyjne, inwestycyjne, wydatki rządowe oraz eksport netto. PKB stanowi najbardziej syntetyczny miernik działalności całej gospodarki. Wyraża się go zawsze w kategoriach pieniężnych.

Produkt narodowy brutto (PNB) to suma wynagrodzeń czynników produkcji (płac, procentów, zysków i rent), stanowiących jednocześnie koszty wytworzenia dóbr finalnych i usług w ciągu roku. Podobnie jak PKB, obejmuje on

dobra konsumpcyjne, inwestycyjne, zakupy rządowe i eksport netto. Aby obliczyć PNB, należy dodać do PKB dochody obywateli uzyskane za granicą i odjąć dochody cudzoziemców osiągnięte w danym kraju. Czasem stosuje się również pojęcie produktu narodowego netto (PNN), który oblicza się przez odjęcie od PNB amortyzacji.

Ostatnim omawianym miernikiem wzrostu gospodarczego stosowanym w ekonomii jest dochód narodowy (DN). Obliczamy go odejmując od produktu narodowego netto podatki pośrednie (VAT, akcyzę i cło). Dodatkowo należy też odjąć płatności transferowe przedsiębiorstw oraz dodać wartość dotacji netto. Tak otrzymany dochód narodowy postrzegany jest jako suma dochodów czynników wytwórczych, tj. płac, rent, zysków itd. [Caban 1998].

Teorie wzrostu gospodarczego w historii myśli ekonomicznej

Każda epoka dziejów gospodarczych stworzyła własne teorie ekonomiczne, spośród których wyróżniamy również teorie wzrostu gospodarczego. Do ważniejszych z nich zaliczamy: klasyczne teorie wzrostu gospodarczego Smitha, Ricardo, Malthusa i Milla, teorię wzrostu gospodarczego Marksa oraz teorię wzrostu gospodarczego Schumpetera.

Przedstawiciele klasycznej teorii ekonomii – Adam Smith, David Ricardo, Thomas Malthus i John Stuart Mill – za główny element wzrostu gospodarczego uważali postęp techniczny. Według nich umożliwia on bowiem efektywny podział pracy, a tym samym zwiększa jej wydajność. Ekonomistów klasycznych niepokoiła jednak zależność między zyskami a przyrostem liczby ludności [Spengler 1976]. Wraz ze wzrostem zysków wzrasta również zatrudnienie oraz całkowita wielkość płac, co zachęca robotników do powiększania rodzin [Kamerschen i wsp. 1999]. Większa liczba ludności jest przyczyną absorpcji zysków, powodując tym samym zahamowanie wzrostu gospodarczego. Farmerzy, aby wyżywić wzrastającą liczbę ludności, musieliby zwiększyć poziom intensywności uprawy gleb o najwyższej jakości oraz rozpocząć użytkowanie gruntów marginalnych. Obniżenie przychodów krańcowych przyczyniłoby się do wzrostu cen, a to z kolei doprowadziłoby do podniesienia kosztów pracy. Zyski uległyby obniżeniu, a w związku z tym zmniejszyłaby się akumulacja kapitału. Aby nie dopuścić do takiej sytuacji, postęp techniczny według klasycznych ekonomistów powinien być procesem ciągłym [Kamerschen i wsp. 1999].

Innym przedstawicielem teorii wzrostu gospodarczego jest Karol Marks, który uważał, że głównymi czynnikami wpływającymi na poziom życia społeczeń-

stwa są warunki ekonomiczne. Zgodnie z teoriami ekonomistów klasycznych twierdził on, że rozwój gospodarczy jest ściśle uzależniony od postępu technicznego, mającego istotny wpływ na poziom akumulacji kapitału. Zdaniem Marksa, głównym czynnikiem akumulacji kapitału jest niski poziom płac [Kamerschen i wsp. 1999]. Marks uważał, że praca jest jedynym źródłem wartości powstałym w procesie produkcji. Według Marksa, właściciele będą starali się wynagradzać robotników na poziomie ich minimalnej egzystencji, co doprowadzi do spadku konsumpcji i w ostateczności do kryzysów gospodarczych. Powstała z tego powodu niestabilność w gospodarce doprowadzi w końcu do upadku kapitalizmu i narodzin systemu socjalistycznego. W opinii Marksa, procesy rozwoju gospodarczego ulegną zdynamizowaniu, co ułatwi zbudowanie społeczeństwa komunistycznego.

Ostatnim omawianym twórcą oryginalnej koncepcji wzrostu gospodarczego jest Joseph Schumpeter. Stworzył on teorię przedsiębiorcy i teorię innowacji [Schumpeter 1934]. Zgodnie z założeniami pierwszej z nich, przedsiębiorca musi posiadać „ducha przedsiębiorczości”, czyli mieć skłonność do ponoszenia ryzyka, wprowadzania innowacji oraz poszukiwania okazji do zdobywania bogactwa. Według Schumpetera, innowacje to: produkcja nowego towaru lub usługi, stworzenie nowego monopolu lub jego decentralizacja, opanowanie nowego rynku w kraju lub za granicą, nawiązywanie kooperacji z innymi producentami. Przedsiębiorca dokonuje „twórczej destrukcji równowagi rynkowej i gospodarczej” poprzez wprowadzanie nowych wynalazków, tworzenie nowych gałęzi produkcji. Innowacje przynoszą wysokie zyski, powodując tym samym proces naśladownictwa, czyli ich upowszechnienie w gospodarce. Jednak sytuacja ta nie trwa długo, gdyż pojawiają się kolejni przedsiębiorcy, którzy wprowadzając innowacje burzą równowagę. Schumpeter w teorii rozwoju wyróżnił trzy etapy: stan gospodarki statycznej (przedkapitalistycznej), właściwy kapitalizm z burżuazją i jej systemem wartości, zmierzch kapitalizmu. W pierwszym etapie głównym czynnikiem produkcji jest ziemia, natomiast kapitał i przedsiębiorca ze względu na brak bodźców do wprowadzenia innowacji pełnią funkcję drugorzędą. Właściwy kapitalizm to okres, w którym dominującą rolę odgrywa przedsiębiorca skłonny do ryzyka i wprowadzający innowacje. Wysokie zyski powodują, że pojawia się naśladownictwo, co prowadzi do zmniejszenia zysków i naruszenia równowagi. Trzeci etap charakteryzuje zanik „ducha przedsiębiorczości”, co powoduje, że miejsce innowatora zajmują fachowcy pracujący rutynowo, ograniczeniu ulega własność prywatna, a na znaczeniu zyskują czynniki instytucjonalne. Według twórcy tej koncepcji, zaistniałe zmiany mogą doprowadzić do powstania socjalizmu, czyli gospodarki centralnie planowanej.

Teoretyczne podstawy efektywności działania banków

W literaturze poświęconej badaniu efektywności banków można znaleźć wiele definicji efektywności. Związane jest to z rozległością pojęcia, jak również z wielością metod jego pomiaru. Efektywność może być analizowana z punktu widzenia ekonomicznego bądź też teorii organizacji. Według Stępnia [2004], możliwe jest również rozpatrywanie efektywności na poziomie banku i jego jednostek organizacyjnych lub w poszczególnych obszarach jego działalności.

Najogólniej efektywność została określona przez Druckera jako „robienie rzeczy we właściwy sposób”. W ujęciu czysto ekonomicznym efektywność to relacja między uzyskiwanymi efektami a nakładami potrzebnymi do ich uzyskania. Im większy stosunek wypracowanych efektów w odniesieniu do nakładów, tym efektywność danego obiektu jest uznana za większą.

Rose [1997] definiuje natomiast efektywność jako wskaźnik obrazujący, na ile zarząd i personel banku były w stanie utrzymać tempo wzrostu jego przychodów i dochodów na poziomie wyższym niż tempo wzrostu jego kosztów operacyjnych.

Zdaniem Jaworskiego [2006], przez działanie efektywne rozumie się takie działanie, które nie tylko prowadzi do osiągnięcia zamierzonych celów, ale zapewnia też uzyskanie wymiernych korzyści ekonomicznych, większych od poniesionych nakładów.

Badanie i określanie efektywności banków według Capigi [2003] możliwe jest w następujących aspektach:

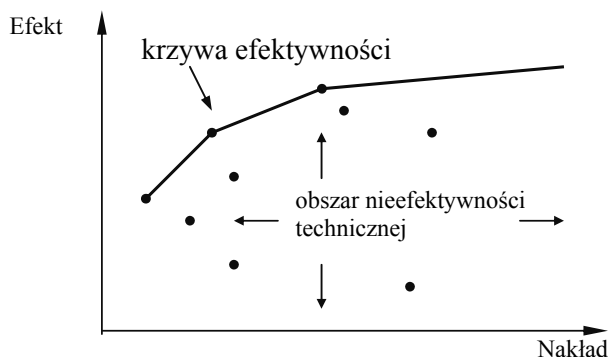
- jako efektywność organizacyjna, dotycząca celów organizacji, posiadanych przez nią zasobów, warunków istniejących wewnątrz organizacji i poza organizacją oraz czasu, w którym oceniane jest to pojęcie,
- jako efektywność finansowa, dotycząca oceny wyników finansowych i sytuacji finansowej banku na podstawie sprawozdań finansowych, oparta na wskaźnikach finansowych,
- jako efektywność kosztowa, która polega na ocenie, czy daną wielkość produkcji osiągnięto przy odpowiednich wielkości i strukturze nakładów.

Analizy efektywności banków według Rogowskiego [1998] oparte są na dwóch kierunkach badań:

- analizy efektywności technicznej (technical efficiency),
- analizy efektów skali oraz zakresu produkcji (scale and scope efficiency).

Pojęcie efektywności technicznej (productive efficiency, technical efficiency) zostało sformułowane w 1957 roku przez Farrella, jako relacja między produktywnością danego obiektu a granicą jego rzeczywistych możliwości produkcyjnych. Tak zdefiniowana efektywność może przyjmować wartości od 0 do 100%. Ukształtowanie się jej na poziomie poniżej 100% określa stopień nie-

efektywnego wykorzystania zasobów, a więc odstępstwo od efektywnego planu produkcji (rys. 1). Oznacza to, że produkcja nie odbywa się przy wykorzystaniu optymalnej pod względem kosztów kombinacji nakładów oraz że otrzymane produkty mogłyby być wytwarzane mniejszym nakładem [Pawłowska 2005]. Występująca wówczas nieefektywność techniczna rośnie proporcjonalnie do odległości od krzywej efektywności (production frontier), zbudowanej na podstawie metody parametrycznej przez estymację modelu ekonometrycznego albo na podstawie metody nieparametrycznej przy użyciu programowania liniowego.



Rysunek 1

Krzywa efektywności i obszar nieefektywności technicznej

Źródło: M. Pawłowska: *Konkurencja i efektywność na polskim rynku bankowym na tle zmian strukturalnych i technologicznych*. Materiały i Studia NBP, Zeszyt nr 192, Warszawa 2005.

W ujęciu Rogowskiego [1998] istnieją dwie podstawowe miary efektywności technicznej: efektywność techniczna ukierunkowana na efekty i efektywność techniczna ukierunkowana na nakłady. Efektywność techniczna ukierunkowana na nakłady (w literaturze zwana także efektywnością typu X) pokazuje maksymalny poziom proporcjonalnego zmniejszenia nakładów wykorzystywanych w produkcji określonych efektów. Jest ona wykorzystywana do analiz kosztów, a tym samym umożliwia dokonanie oceny poziomu efektywności zarządzania kosztami przez bank. Efektywność techniczna ukierunkowana na efekty jest wykorzystywana w analizach przychodów.

Badanie efektywności technicznej jest bardzo ważnym aspektem i ma ono szerokie zastosowanie w analizie przedsiębiorstw. W Polsce jest to zagadnienie wciąż nowe i w nikłym zakresie stosowane do analizy banków. Dopiero niedawno podjęto badania w tym zakresie i stworzono rankingi banków opracowane według tego kryterium oceny. Najpopularniejszą metodą wykorzystywaną w tym celu jest metoda nieparametryczna DEA, która w literaturze przedmiotu uważana jest za najlepsze narzędzie badań nad efektywnością techniczną.

Efekt skali w ogólnym ujęciu pokazuje oddziaływanie podniesienia nakładów na poziom osiąganych efektów. Korzyści skali (efektywność skali, ekonomia skali) oznaczają relatywnie szybszy wzrost ilości wytwarzanych efektów w odniesieniu do poziomu nakładów, a tym samym spadek kosztów jednostkowych. W przypadku malejących efektów skali (niekorzyści skali) wraz ze wzrostem poziomu produkcji podnosi się poziom kosztów jednostkowych.

Głównym makroekonomicznym powodem powstania efektów skali jest niemożność podziału zasobów produkcji. W ujęciu Gospodarowicza [2000] podstawowymi przyczynami tego zjawiska dla sektora bankowego są:

- rosnąca wraz ze wzrostem wielkości banku możliwość podziału pracy i specjalizacji zadań,
- redukcja ryzyka wkładów, proporcjonalnie do wzrostu sumy bilansowej, niosąca ze sobą powiększenie wielkości kont. Koszty administracyjne pozostają przy tym stałe, pomimo zwiększenia sumy wkładów.

Efekt zakresu produkcji (w literaturze znany jako ekonomia zakresu produkcji lub korzyści zakresu produkcji) występują wówczas, gdy bank wytwarza pewną kombinację produktów po niższych kosztach niż grupa producentów specjalizujących się w pojedynczym produkcie. Jest to tak zwany efekt subaddytywności kosztów.

W opracowaniach metodycznych wymienia się następujące źródła korzyści zakresu produkcji:

- informacje o klientach są wykorzystywane w sposób bardziej efektywny w przypadku sprzedaży szerszego asortymentu produktów,
- dywersyfikacja aktywów wpływa na redukcję ryzyka wkładów,
- koszty obsługi ulegają zmniejszeniu w wyniku łącznej sprzedaży produktów.

Analiza efektów skali oraz zakresu produkcji najczęściej dokonywana jest przy użyciu metody parametrycznej, bazującej na estymacji kosztów. W przypadku metody nieparametrycznej możliwe jest ustalenie jedynie efektów skali, dlatego też jest ona stosowana bardzo rzadko.

Przeprowadzone dotychczas badania efektywności banków w głównej mierze koncentrowały się na efektach skali oraz zakresu produkcji. Zdecydowanie mniej uwagi poświęcano efektywności technicznej, która w porównaniu z efektami skali i zakresu produkcji ma znacznie większy wpływ na kształtowanie się efektywności banku. Na podstawie wyników badań stwierdzono, iż nieefektywność techniczna wpływa w 20% na wzrost kosztów, podczas gdy brak efektów skali lub zakresu produkcji jedynie w 5%. Oznacza to, że poprawa efektywności technicznej może umożliwić średnią redukcję kosztów o 20%, podczas gdy korzyści wynikające z osiągnięcia wielkości zapewniającej występowanie efektów skali mogą umożliwić średnią redukcję kosztów o 5% [Rogowski 1998].

Problem mierzenia efektywności działania banków ma obecnie wiele rozwiązań zarówno czysto jakościowych, jak ilościowych. Jedną z najprostszych technik pomiaru efektywności jest analiza wskaźnikowa bazująca na danych pochodzących ze sprawozdań finansowych. Pomimo że miary te są często krytykowane z powodu ich niskiej wartości informacyjnej oraz braku powiązań z teorią mikroekonomii, są one najczęściej wykorzystywane, głównie ze względu na prostotę ich obliczeń oraz czytelność.

Bardziej skomplikowane techniki pomiaru efektywności przedsiębiorstw, w tym banków, wyrosły na gruncie mikroekonomicznej teorii producenta oraz ekonometrii i badań operacyjnych [Jackowicz 2004]. Metody parametryczne polegają na ustaleniu za pomocą klasycznych narzędzi estymacji ekonometrycznej parametrów funkcji produkcji, określających zależność między nakładami i wynikami banku.

Poza pomiarem efektywności bardzo ważnym aspektem jest określenie, jakie czynniki miały decydujący wpływ na jej kształtowanie. Najpopularniejsze rozwiązanie polega na oszacowaniu równania regresji zmiennych mogących wyjaśnić wybraną miarę efektywności oraz wyłonienie tych, które są ekonomicznie oraz statystycznie istotne. Do szacowania można używać różnych technik w zależności od rodzaju wybranej miary efektywności, począwszy od modeli probitowych, a skończywszy na modelach tobitowych [Jackowicz 2004].

Wzrost gospodarczy a rozwój sektora finansowego w świetle badań empirycznych

Większość badań empirycznych na świecie dotyczy wpływu rozwoju sektora finansowego na wzrost gospodarczy, natomiast bardzo mało jest badań wpływu wzrostu gospodarczego na rozwój sektora finansowego.

Według Goldsmitha [1969], występuje pozytywna korelacja między rozwojem sektora finansowego a wzrostem gospodarczym.

Sussman i Zeira [1995] dowodzą na podstawie danych sektora bankowego USA, że efektywność banków istotnie jest wyższa w stanach o wyższej produkcji *per capita*.

De Gregorio i Guidotti [1995] wykazali, że w grupie około 100 krajów świata występowała dodatnia zależność między rozwojem sektora finansowego a wzrostem gospodarczym, natomiast w grupie 12 krajów Ameryki Łacińskiej zależność ta była ujemna.

W Szwecji Hanson i Jonung [1997] na podstawie przeprowadzonych badań stwierdzili, że rozwój sektora finansowego i tempo wzrostu gospodarczego wykazują dodatnią zależność wzajemną.

Shan, Moris i Sun [2001] w 9 krajach OECD oraz w Chinach w latach 1970–1998 wykazali wzajemną zależność przyczynowo-skutkową między rozwojem sektora finansowego a wzrostem gospodarczym.

Choe i Moosa [1999] w badaniach przeprowadzonych w Korei Południowej stwierdzili, że rozwój sektora finansowego jest dodatnio skorelowany z tempem wzrostu gospodarczego.

Al-Yousif [2002] na podstawie badań w 30 krajach rozwijających się w latach 1970–1990 wykazał, że rozwój sektora finansowego wykazuje dodatnią zależność od wzrostu gospodarczego i odwrotnie. Do takiego samego wniosku doszli w swych badaniach Calderon i Liu [2003].

Należy jednak podkreślić, że wśród wielu ekonomistów zajmujących się bezpośrednio problemem tych związków brakuje jednoznaczności w kwestii kierunku zależności przyczynowo-skutkowej [Goldsmith 1969, Levine i Zervos 1998].

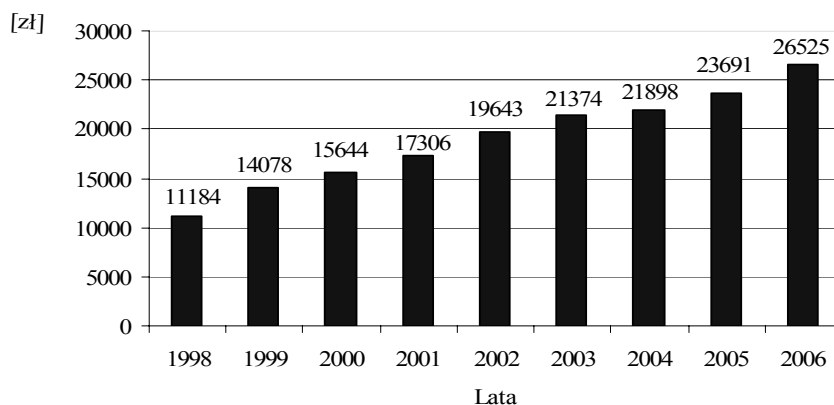
Pagano [1993] dokonał podsumowania wyników badań nad kierunkami oddziaływań (przyczynowością) rozwoju finansowego i ekonomicznego. Według autora, nie można na gruncie empirii definitywnie rozstrzygnąć, czy rozwój finansowy determinuje rozwój ekonomiczny lub odwrotnie.

Toye [1992] zgadza się z poglądem o trudnościach w sformułowaniu przekonującego wniosku o kierunku przyczynowości między rozwojem finansowym a wzrostem gospodarczym. Według niego, empiryczne badania nie uprawniają do sugerowania, że rozwój finansowy jest wystarczającym, a nawet koniecznym warunkiem dokonywania się zmian w sferze realnej.

Podsumowując przedstawione wybrane wyniki badań na świecie, należy stwierdzić, że jedne wskazują na ścisłą dodatnią zależność pomiędzy rozwojem finansowym a wzrostem gospodarczym, inne z kolei informują, że zależność ta jest ujemna. Dużym problemem w badaniach jest również wskazanie, czy rozwój finansowy stymuluje wzrost gospodarczy, czy też jest odwrotnie – wzrost gospodarczy stymuluje rozwój finansowy.

Wyniki i dyskusja – wzrost gospodarczy a efektywność działania badanych banków spółdzielczych w Polsce w latach 1998–2006

W latach 1998–2006 tempo wzrostu gospodarczego w Polsce, mierzonego PKB per capita systematycznie rosło (rys. 2). W 1998 roku produkt krajowy brutto na 1 mieszkańca wynosił 11 184 zł, podczas gdy w 2006 roku aż 26 525 zł. Można powiedzieć, że w 2006 roku miernik ten wzrósł 2,5-krotnie w porównaniu z 1998 rokiem.



Rysunek 1

Poziom wzrostu gospodarczego w Polsce mierzony PKB *per capita*
 Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W zakresie efektywności działania banków spółdzielczych zbadano osiem wskaźników (tab. 1). Najwyższy poziom wskaźnika rentowności aktywów ogółem ROA odnotowano w 2003 roku (2,39), a najniższy w 2000 roku (2,09%). Wskaźnik rentowności kapitałów własnych ROE był najwyższy w 1998 roku (27,30%), a najniższy w 2004 roku (13,58%). W przypadku wskaźników rentowności brutto, rentowności netto i wskaźnika opłacalności najwyższe wartości odnotowano w 2006 roku (odpowiednio 28,33, 21,32 i 131,15%), a najniższe w 1999 roku (odpowiednio 13,19, 7,83 i 113,99%).

Wskaźnik marży odsetkowej charakteryzował się najwyższą wartością w 1998 roku (11,21%), a najniższą w 2006 roku (6,07%). Główną przyczyną tego stanu była inflacja oraz związany z tym poziom stóp procentowych, który był najwyższy w 1998 roku, a najniższy w 2006 roku. Wraz ze wzrostem stóp procentowych wzrastały marże odsetkowe w bankach, a przy spadku stóp procentowych marże ulegały obniżeniu.

W przypadku wskaźnika opłacalności najlepsza sytuacja wystąpiła w 2006 roku (131,15%), a najgorsza była w 1999 roku (113,99%). Odwrotna sytuacja wystąpiła w przypadku wskaźnika poziomu kosztów. Najwyższa była w 1999 roku (89,28%), a najniższa w 2006 roku (78,11%). Najwyższa wydajność pracowników mierzona wynikiem finansowym netto została stwierdzona w 2006 roku (33,55 tys. zł), natomiast najniższa w 2000 roku (8,69 tys. zł). Głównym powodem tak dużej różnicy w wydajności pracowników wydaje się być restrukturyzacja banków spółdzielczych, jaka została przeprowadzona w latach 2000–2006. Szczególnie istotnym czynnikiem wpływającym na wzrost wydajności pracowników było wprowadzenie nowoczesnych technologii informatycznych i telekomunikacyjnych, które warunkowały rozwój bankowości elektronicznej.

Tabela 1

Efektywność działania banków spółdzielczych w Polsce w latach 1998–2006 [%]

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	1998–2006
Wskaźniki efektywności										
Wskaźnik rentowności ROA	2,09	1,41	1,33	1,86	1,97	2,39	1,56	1,91	1,81	1,74
Wskaźnik rentowności ROE	27,30	19,10	14,94	18,88	17,93	17,58	13,58	17,44	18,15	21,53
Wskaźnik rentowności brutto	18,74	13,19	14,43	17,60	17,77	25,11	19,31	22,13	28,33	17,04
Wskaźnik rentowności netto	11,27	7,83	8,69	10,54	11,46	18,18	13,24	16,61	21,32	10,46
Wskaźnik marży odsetkowej	11,21	8,54	8,20	9,01	8,78	8,05	6,45	6,89	6,07	9,53
Wskaźnik opłacalności	120,57	113,99	116,59	127,27	117,29	123,25	118,19	121,28	131,15	117,91
Wskaźnik poziomu kosztów	84,63	89,28	87,35	84,31	85,79	83,05	85,20	83,09	78,11	87,22
Wskaźnik WF netto na 1 zatrudn. [tys. zł]	10,49	8,79	8,69	13,76	17,38	22,65	15,71	19,80	33,55	11,35

Źródło: Badania własne.

Tabela 2

Związek między efektywnością działania banków spółdzielczych w Polsce a wzrostem gospodarczym w latach 1998–2006

Wskaźniki efektywności	Wzrost gospodarczy [PKB per capita]									
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	1998–2006
	r	r	r	r	r	r	r	r	r	r
Wskaźnik rentowności ROA	0,00	-0,05	0,04	-0,21*	-0,11	0,01	-0,07	-0,03	0,27	-0,07*
Wskaźnik rentowności ROE	0,06	-0,03	0,05	-0,06	0,00	0,02	-0,10	-0,01	-0,18*	-0,14*
Wskaźnik rentowności brutto	-0,01	-0,01	0,08	-0,25*	-0,18	0,00	-0,04	0,03	0,15*	0,02
Wskaźnik rentowności netto	-0,03	-0,01	0,06	-0,25*	-0,14	0,01	-0,05	0,05	0,27*	0,06*
Wskaźnik marży odsetkowej	-0,08	-0,02	-0,06	-0,13	-0,08	0,04	0,05	0,03	0,31*	-0,41*
Wskaźnik opłacalności	-0,03	0,00	0,12	-0,10	-0,27*	0,01	-0,01	0,05	0,03	0,01
Wskaźnik poziomu kosztów	0,02	0,10	-0,08	0,24*	0,27*	0,05	-0,10	-0,06	-0,12	0,05
Wskaźnik wyniku fin. netto na 1 zatrudn.	0,16*	0,02	0,06	-0,15	-0,08	0,02	-0,09	-0,01	-0,05	0,14*

*współczynnik korelacji r statystycznie istotny przy $p \leq 0,05$

Źródło: Badania własne.

Podsumowując, należy stwierdzić, że najlepszym okresem dla banków spółdzielczych pod względem efektywności był 2006 rok, a najgorszym 1998 rok.

Zbadano również związek pomiędzy poziomem wzrostu gospodarczego a poziomem efektywności badanych banków spółdzielczych. Z tabeli 2 wynika, że korelacje pomiędzy wymienionymi zmiennymi w latach 1998–2006 były zbliżone wokół wartości zero, co świadczy, że siła związku była bardzo słaba i w większości przypadków nieistotna.

Jedynie w latach 2001 i 2006 odnotowano wyższe wartości współczynników korelacji, przy czym większość z nich była ujemna. W całym okresie badawczym 1998–2006 na uwagę zasługują: ujemne i statystycznie istotne korelacje pomiędzy wzrostem gospodarczym a wskaźnikami efektywności ROE i marży odsetkowej oraz dodatnia korelacja pomiędzy wzrostem gospodarczym a wskaźnikiem wyniku finansowego na 1 zatrudnionego.

Powstaje pytanie, dlaczego efektywność banków spółdzielczych w Polsce spada przy wyższym wzroście gospodarczym. Zanim autor to spróbuje wyjaśnić, na wstępie chce zaznaczyć, że wzrost gospodarczy mierzony PKB *per capita* badano na poziomie województw. Z obliczeń wynika, że efektywność banków spółdzielczych była wyższa w województwach typowo rolniczych, gdzie nie występowały duże aglomeracje. Tam, szczególnie w gminach wiejskich i miejsko-wiejskich, banki spółdzielcze miały bardzo słabą konkurencję ze strony banków komercyjnych, co warunkowało wyższą ich efektywność. Bardzo często w gminach wiejskich banki spółdzielcze na lokalnych rynkach finansowych były monopolistami, co powodowało, że bardzo często zawyżały one marże odsetkowe. Dowodem tego może być wysoka i statystycznie istotna korelacja pomiędzy wzrostem gospodarczym a wskaźnikiem marży odsetkowej ($r = -0,41$) (tab. 2). W województwach, na terenie których występowały duże aglomeracje rozwój sieci placówek banków komercyjnych był bardzo duży, co warunkowało wyższą konkurencję dla banków spółdzielczych i niższą ich efektywność działania.

Wnioski końcowe

1. Szybkie tempo przemian we współczesnym świecie sprawia, że tradycyjne teorie wzrostu gospodarczego są niewystarczające. W rezultacie dostępne wyjaśnienia teoretyczne okazują się często przestarzałe, ponieważ wykazują prawidłowości historyczne i nie odpowiadają w pełni rzeczywistości.
2. W latach 1998–2006 poziom wzrostu gospodarczego mierzonego PKB *per capita* systematycznie wzrastał. Największy wzrost gospodarczy odnotowano w województwach: mazowieckim, śląskim, wielkopolskim i dolnośląskim, a najmniejszy w województwach: lubelskim, podkarpackim, podlaskim i świętokrzyskim.

3. Najlepsza sytuacja pod względem efektywności działania badanych banków spółdzielczych wystąpiła w latach 1998 i 2006, a najgorsza w 1999 roku. Najwyższe wskaźniki efektywności ROA, ROE i marży odsetkowej stwierdzono w 1998 roku, natomiast wskaźniki rentowności brutto, rentowności netto, opłacalności i wyniku finansowego na 1 zatrudnionego wykazywały najwyższy poziom w 2006 roku. Najwięcej wskaźników efektywności o najniższych wartościach zaobserwowano w 1999 roku – dotyczy to wskaźników: rentowności brutto, rentowności netto i opłacalności. Pozostałe wskaźniki wykazywały najniższe wartości w latach 2000, 2004 i 2006.
4. Związek między wzrostem gospodarczym a efektywnością działania banków spółdzielczych w Polsce w latach 1998–2006 był bardzo słaby i w większości przypadków statystycznie nieistotny. Na podkreślenie zasługuje jedynie wysoka ujemna korelacja pomiędzy wzrostem gospodarczym a poziomem wskaźnika marży odsetkowej. Wynika z niej, że banki spółdzielcze działające na terenach województw Polski wschodniej o najniższym poziomie wzrostu gospodarczego bardzo często były monopolistami na lokalnych rynkach finansowych, czego efektem było zawyżanie poziomu marż odsetkowych przez te banki.

Literatura

- AL-YOUSIF Y.K.: *Financial development and economic growth. Another look at the evidence from developing countries*. Review of Financial Economics, vol. 64, 2002.
- CABAN W.: *Ekonomia*. Wyd. Absolwent, Łódź 1998.
- CALDERON C i LIU L.: *The direction of causality between financial development and economic growth*. Journal of Development Economics, vol. 72, 2003.
- CAPIGA M.: *Ocena działalności placówki operacyjnej banku: dylematy metodologiczne i praktyczne*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2003.
- CHOE C., MOOSA I.A.: *Financial system and economic growth: The Korean Experience*. World Development nr 27, 1999.
- De GREGORIO J., GUIDOTTI P.E.: *Financial Development and Economic Growth*. World Development vol. 23, 1995.
- GOLDSMITH R.: *Financial Structure and Development*. Yale University Press, New Haven 1969.
- GOSPODAROWICZ M.: *Procedury analizy i oceny banków*. Materiały i Studia NBP, Zeszyt nr 103, 2000.
- HANSON P., JONUNG L.: *Finance and Economic Growth: The Case of Sweden 1834–1991*. Research in Economics vol. 51, 1997.
- JACKOWICZ K., KURYŁEK W.: *Rentowność banków komercyjnych działających w Polsce w latach 1995–2001 a bieżące decyzje menedżerskie i skumulowane w czasie skutki tych decyzji*. Bank i Kredyt nr 2, 2004, s. 39.

- JAWORSKI W.L., ZAWADZKA Z.: *Bankowość. Podręcznik akademicki*. Poltext, Warszawa 2006.
- KAMERSCHEN D.R., MCKENZIE R.B., NARDINELLI C.: *Ekonomia*. Fundacja Gospodarcza NSZZ Solidarność, Gdańsk 1999.
- LEVINE R., ZERVOS S.: *Stock Markets, Banks and Economic Growth*. The American Economic Review, vol. 88 (3), 1998.
- MARCINIAK S.: *Makro- i mikroekonomia. Podstawowe problemy*. Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2006.
- NORGAARD R.B.: *Sustainable Development: A Coevolutionary View*. Futures, vol. 16, 1988.
- PAGANO M.: *Financial Markets and Growth. An Overview*. European Economics Review, vol. 37, 1993.
- PAWŁOWSKA M.: *Konkurencja i efektywność na polskim rynku bankowym na tle zmian strukturalnych i technologicznych*. Materiały i Studia NBP, Zeszyt nr 192, 2005.
- ROGOWSKI G.: *Metodologia analiz efektywności i efektu skali banków*. Bank i Kredyt nr 11, 1998.
- ROSE P.: *Zarządzanie bankiem komercyjnym: wytwarzanie i sprzedaż usług finansowych*, T. 1. Związek Banków Polskich, Warszawa 1997.
- SAMUELSON P.A., NORDHAUS W.D.: *Ekonomia*. Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- SCHUMPETER J.A.: *The Theory of Economic Development*. Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts 1934.
- SHAN J.Z., MORIS A.G., SUN F.: *Financial Development and Economic Growth: An Egg-and-Chicken Problem?* Review of International Economics vol. 9 (3), 2001.
- SOLOW R.M.: *Perspectives on Growth Theory*. Journal of Economic Perspectives, vol. 8 (1), 1994.
- SPENGLER J.: *Adam Smith on Population Growth and Economic Development*. Development Review, vol. 2, (2), 1976.
- STĘPIEŃ K.: *Konsolidacja a efektywność banków w Polsce*. CeDeWu, Warszawa 2004.
- SUSSMAN O., ZEIRA J.: *Banking and development*. Discussion paper vol. 1127. Center for Economic Policy Research, London 1995.
- TOYE J.: *Financial Structure and Economic Development*. [w:] The New Palgrave Dictionary of Money & Finance. The Macmillan Press 1992.

Economic growth and the effectiveness of the selected co-operative banks in Poland – theoretical and practical aspects

Abstract

In this article examined the relationship between economic growth and efficiency of cooperative banks in Poland in the years 1998–2006. At the beginning presented theoretical basis of economic growth and bank efficiency, and then referred the power of relationship between them. From the data obtained shows that the relationship between the tested variables was very weak and statistically insignificant.